

PATENT ABSTRACTS OF JAPAN

(11)Publication number : 11-053428

(43)Date of publication of application : 26.02.1999

(51)Int.Cl.

G06F 17/60

(21)Application number : 09-205003

(71)Applicant : SANYO ELECTRIC CO LTD

(22)Date of filing : 30.07.1997

(72)Inventor : GOTO KEIJI

(54) INFORMATION TERMINAL DEVICE FOR SUPPORTING OPERATION

(57)Abstract:

PROBLEM TO BE SOLVED: To determine a proper delivery price according to the kind of an article and the rank of a customer by inputting data on the customer, and finding and displaying the delivery piece corresponding to the article based on the customer data.

SOLUTION: Coordinate information on a position on a display which is pressed with a touch pen is inputted and the PDA outputs drawing data at the position by deciding the selected data according to the coordinate information. In this case, the delivery price corresponding to the customer data of past dealings is displayed. Further, the deduction rate is calculated from a discount delivery price and an amount of money which can be reduced is calculated from the possible deduction rate and displayed. Further, the discount amount is calculated from the reduced delivery price after the delivery price corresponding to the customer data is reduced is calculated and displayed. Consequently, a proper price corresponding to the customer data such as past dealt amount and a proper price at which no loss due to a discount more than the possible amount of discount can be determined.

The screenshot shows a PDA screen with a title bar 'インプット装置' (Input Device). The screen contains several input fields and calculation results. At the top, there are fields for '品名' (Item Name) with '110 (K)YEM' and '12', '数量' (Quantity) with '76.00', '単位' (Unit) with 'ケース', and '価格' (Price) with '99818'. Below these are fields for '顧客' (Customer) with '山形県' and '山形県', '品番' (Part Number) with '071713', and '品名' (Item Name) with '071713'. There are also checkboxes for '在庫あり' (In Stock) and '在庫なし' (Out of Stock). At the bottom, there are fields for '割引率' (Discount Rate) with '88.0%', '割引額' (Discount Amount) with '1.25', and '割引後の価格' (Price after discount) with '1.25'. There are also buttons for '計算' (Calculate), 'カレンダー' (Calendar), '確定' (Confirm), and '戻る' (Back).

LEGAL STATUS

[Date of request for examination] 06.11.1997

[Date of sending the examiner's decision of rejection] 06.11.2001

[Kind of final disposal of application other than the examiner's decision of rejection or application converted registration]

[Date of final disposal for application]

[Patent number]

[Date of registration]

[Number of appeal against examiner's decision of rejection]

[Date of requesting appeal against examiner's

(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開平11-53428

(43) 公開日 平成11年(1999) 2月26日

(51) Int.Cl.⁸

G 0 6 F 17/60

識別記号

F I

G 0 6 F 15/21

Z

審査請求 有 請求項の数 4 O L (全 18 頁)

(21) 出願番号 特願平9-205003

(22) 出願日 平成9年(1997) 7月30日

(71) 出願人 000001889

三洋電機株式会社

大阪府守口市京阪本通2丁目5番5号

(72) 発明者 後藤 啓二

大阪府守口市京阪本通2丁目5番5号 三

洋電機株式会社内

(74) 代理人 弁理士 河野 登夫

(54) 【発明の名称】 業務支援用情報端末装置

(57) 【要約】

【課題】 過去の取引額といったような顧客データに応じた適正な納価、また値引きが可能な金額以上の値引きによる損失を発生しない適正な納価の決定を支援する業務支援用情報端末装置の提供。

【解決手段】 顧客のランク及び商品の種類に応じた納価を「納価(右欄)」に表示し、値引きが可能な、原価からの値引き率を「販促条件(右欄)」に表示し、納価から値引きした値引き納価が「納価(左欄)」に入力されると、入力された値引き納価に基づき、「納価(右欄)」からの値引き率を算出し、算出結果を下段の「値引き率」の欄に表示する。

登録先:00屋		インプット済						
規格	商品名	入数	ボール	納価	数量	単位	納品日	店頭売価
F10	00チヨコ	10	12	79.00	5	ケース	970718	81
数量	5	+	1	0	ケース	0	ボール	
販促区分	%				販促条件	1.00		5.00
納品日	970718				店頭売価	81		
販送日	月火水金土				<input type="checkbox"/> 値引き不可	<input type="checkbox"/> 特注区分		
値引額	600.00				値引き率	1.25		
販促条件額	465							
店頭販売率	2.47	%						
電卓	カレンダー							
								戻る
								確定

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 客先で行う業務に関連する情報を記憶している業務支援用情報端末装置において、顧客のデータを入力する手段と、商品に応じた、顧客のデータに基づく納価を求める手段と、該納価を表示する手段とを備えたことを特徴とする業務支援用情報端末装置。

【請求項 2】 商品の原価を入力する手段と、値引きが可能な、原価からの値引き率を入力する手段と、該値引き率を表示する手段と、前記納価から値引きした値引き納価を入力する手段と、入力された値引き納価に基づき、前記納価からの値引き率を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えた請求項 1 記載の業務支援用情報端末装置。

【請求項 3】 前記値引き率から値引きが可能な金額を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段と、前記納価から値引きした値引き納価を入力する手段と、入力された値引き納価に基づき、前記納価による発注からの値引き額を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えた請求項 2 記載の業務支援用情報端末装置。

【請求項 4】 顧客が販売する場合の売価を入力する手段と、入力された売価に基づいて顧客の粗利益を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えた請求項 1 乃至 3 のいずれかに記載の業務支援用情報端末装置。

【発明の詳細な説明】**【0001】**

【発明の属する技術分野】 本発明は、例えばセールス業務に使用する PDA（パーソナル・デジタル・アシスタント：携帯型情報機器）のような業務用情報端末装置に関する。

【0002】

【従来の技術】 PDA の普及によって、例えば、客先に向いて取引を行う営業業務では、顧客データ、商品データ、スケジュール、住所録、カレンダー等の多様なデジタル情報を PDA に取り込んでおき、外出時に PDA から多様な情報を簡単に取り出すことができる。セールスマンは多様な情報の中から項目を指定して必要な情報を取り出す。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】 ところで、商取引では、取引額が少ない顧客より、取引額が多い顧客に安い価格で商品を提供することが習慣になっている。しかし、得意先が多数の場合、多様な情報を記憶している上

述のような PDA を携帯していても、得意先の目前でその得意先の過去の取引額がどれくらいであったのか、また他の得意先に比べてその取引額が高いのか安いのかといったデータを PDA から取り出して納価を提示していたのでは商談がスムーズに運ばない。

【0004】 さらに、得意先の取引額のデータが判明しても、例えば袋入りのスナック菓子と贈答用菓子といったように、商品の種類によって利益率が異なるので損失を発生させない納価を即座に提示することは、特に、熟練していないセールスマンにとって困難である。

【0005】 また販促商品のように、仕入れ価格の何%かのマージンを得ている商品の場合、納価をマージン相当分、値引きしても元の納価で得られた利益と同じ利益が得られる。しかし、このパーセンテージは原価に基づくパーセンテージであるので、原価より高い納価を同一のパーセンテージで値引きした場合、値引き額がマージン分を超えてしまうので元の納価で得られる利益が減少する。以上のように、多数の要素を加味して納価を決定しなければならない場合、熟練したセールスマンでも適正な納価を即座に提示することはほとんど不可能である。

【0006】 本発明はこのような問題点を解決するためになされたものであって、過去の取引額といったような顧客データから、顧客データに応じた納価を表示し、また値引きした納価からその値引き率を、又は値引きが可能な値引き率から値引きが可能な金額を算出して表示し、さらに顧客データに応じた納価を値引きした値引き納価から値引き額を算出して表示することにより、過去の取引額といったような顧客データに応じた適正な納価、また値引きが可能な金額以上の値引きによる損失を発生しない適正な納価の決定を支援する業務支援用情報端末装置の提供を目的とする。

【0007】

【課題を解決するための手段】 第 1 発明の業務支援用情報端末装置は、客先で行う業務に関連する情報を記憶している業務支援用情報端末装置において、顧客のデータを入力する手段と、商品に応じた、顧客のデータに基づく納価を求める手段と、該納価を表示する手段とを備えたことを特徴とする。

【0008】 第 1 発明では、例えば顧客の過去の取引額に応じたランクのような顧客のデータを入力しておき、顧客のデータに基づき、商品の種類に応じて複数個設定されている納価の中から選択したり、顧客のデータに応じた係数を原価に乗じて算出する等によって商品に応じた納価を求め、この納価を表示する。従って、ユーザは、業務の熟練度とは無関係に、商品の種類、顧客のランクに応じた適正な納価を決定できる。

【0009】 第 2 発明の業務支援用情報端末装置は、第 1 発明に加えて、商品の原価を入力する手段と、値引きが可能な、原価からの値引き率を入力する手段と、該値

引き率を表示する手段と、前記納価から値引きした値引き納価を入力する手段と、入力された値引き納価に基づき、前記納価からの値引き率を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えたことを特徴とする。

【0010】第2発明では、例えば販促商品のように、仕入れ価格から何%かをマージンとして得ており、顧客のデータに基づいて求めた納価から値引きしても値引き前と同じ利益が得られる値引き率、即ち、原価からの値引き率がわかっている商品の場合、値引き納価を表示するとともに、顧客のデータに基づいて求めた納価から値引きした値引き納価の値引き率を算出して表示する。従って、ユーザは、両方の値引き率を比較することで、業務の熟練度とは無関係に、当初の納価で得られる利益を減少させない適正な納価を決定できる。

【0011】第3発明の業務支援用情報端末装置は、第2発明に加えて、前記値引き率から値引きが可能な金額を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段と、前記納価から値引きした値引き納価を入力する手段と、入力された値引き納価に基づき、前記納価による発注からの値引き額を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えたことを特徴とする。

【0012】第3発明では、原価からの値引き率から、値引きが可能な金額を算出して表示し、また顧客のデータに基づいて求めた納価から値引きした値引き納価によって、当初の納価での発注からの値引き額を算出して表示する。従って、両方の値引き額を比較することで、業務の熟練度とは無関係に、当初の納価で得られる利益を減少させない適正な納価を決定できる。

【0013】第4発明の業務支援用情報端末装置は、第1乃至第3発明のいずれかに加えて、顧客が販売する場合の売価を入力する手段と、入力された売価に基づいて顧客の粗利益を算出する手段と、該手段の算出結果を表示する手段とを備えたことを特徴とする。

【0014】第4発明では、顧客が商品を販売する場合の売価を入力すると、顧客の粗利益が算出されて表示される。従って、ユーザは、業務の熟練度とは無関係に、提案のできる営業を行うことができ、顧客との商談がスムーズに運ぶ。

【0015】

【発明の実施の形態】図1は本発明の業務支援用情報端末装置の一形態としての、営業業務支援用PDAの外観斜視図である。縦横の寸法が約18×22cm、厚さが約3cmの本体1は、カラー液晶パネルの前面に、抵抗膜式のタッチパネルが設置された8インチのディスプレイ2を備えている。タッチペン3によってディスプレイ2が加圧されると、加圧されたディスプレイ2上の位置の座標情報が入力され、PDAはその位置の座標情報に基づいて、選択されたデータを判別して次の画面、棚割、商品等の画像を表示し、またその位置の座標情報に基づいてその位

置に描画データを出力する。

【0016】本体1の側面には、後述する記憶装置の1つであるハードディスクカード、またデジタル情報を、例えばホストコンピュータへ携帯電話で転送するためのデジタルデータ/FAXカード、ISDN公衆回線で転送するためのFAX/データモデムカード、LANに接続するためのLANカード、半導体ディスクカード等のPCカード用の2個のカードスロット（図示省略）が設けられている。

【0017】本体1の側面には、その他、RS-232Cインターフェース、パラレルインターフェース、キーボード/バーコードスキャナ用のPS/2インターフェース用のコネクタが設けられている。またディスプレイ2の周縁には、電源スイッチ、バックライト用スイッチ、ディスプレイ2の明るさ調節スイッチ、スピーカ等が設けられている。

【0018】本体1はCPUを内蔵しており、PDAは、プログラムと、各種ユーティリティと、読み書きを行う各種マスター・トランザクションデータとが格納されるフラッシュROM、主記憶装置である本体1内蔵のDRAM、及び棚割、商品紹介等の画像データ、手書きのメモ情報等が格納される大容量のハードディスクの3つの記憶装置を利用して動作する。なお、主記憶装置としてのDRAMは、メインバッテリーがなくなった場合でも、バックアップ用サブバッテリーで約24時間データが保存される。

【0019】次に、本発明に係る営業業務支援用PDAの操作手順を図4乃至図23の画面表示例に基づいて説明する。セールスマン（以下、ユーザという）は、まず、LANを経由して、又は公衆回線を経由して、又はATAカードを中間媒体として、ホストコンピュータから得意先マスタ、商品マスタ、納価決定サブマスタ（決着単価マスタ及び値引きマスタ）、分類名マスタ、電話帳マスタ等のマスタデータ、及び月間スケジュールデータ（当月及び次月）、指示日報、得意先別2ヵ年売上分析データ等の情報データをPDAへダウンロードする。なお、データのダウンロードは、例えば、変化するデータに関してはデータが変化する単位（日・週・月）に応じて毎日、毎週、又は毎月行い、マスタデータのような固定的なデータは変更が発生する都度、行う。

【0020】得意先マスタには、得意先コード、代表者名、住所、電話番号、ファクシミリ番号、配送ルート、締日、締後サイト、経営姿勢、取引銀行、受注形態、配送時間、配送日、特売日、定休日、集金日、入金区分、成長性、安全性等のデータに加えて、成長性、安全性、取引額、取引年数等の要素が考慮されて定められた各得意先の得意先ランク（A～C）が登録されている（図2参照）。

【0021】商品マスタには、商品コード、JANコード、規格、メーカー、商品群コード、商品名、入り数、ボール、店頭売価、定番区分、分類、販促分類、販促単価、販促条件区分（%又は@個数）、販促条件、売り単

価 1～3（得意先ランクに応じた売り単価を適用できるように 3 種類までの単価設定ができる）、販促単価期間、販促条件期間、返品不可区分、条件不可区分等の項目に各商品のデータが登録されている（図 3 参照）。

【0022】図 4 は、電源投入直後に初期画面として表示される基本メニューである。基本メニューには、情報を取り出すべき得意先を選択する得意先選択画面（図 5）を表示させるための「得意先」、ユーザの得意先別の 2 カ月間のスケジュール画面を表示させるための「スケジュール」の他に、「掲示板」「電話帳」「オーダー締発注」「発注確認」「カレンダー」「電卓」「通信」「初期設定」「終了」の選択項目がある。

【0023】ユーザは、得意先を訪問する前に、得意先での商談用にメモを書き込むことができる。例えば「〇〇屋」の訪問に際してメモを書き込む場合、基本メニューから「得意先」を選択して得意先選択画面（図 5）を表示させ、「〇〇屋」を選択（「確定」）すると、「〇〇屋」に対するメモが未だ書き込まれていなければ、得意先業務メニューの画面（図 6）が表示される。

【0024】ユーザが得意先業務メニューから「メモ」を選択するとメモ画面（図 7・本例ではメモ 1 とメモ 2 の 2 画面が設けられている）が表示される。このとき、メモ画面に書き込まれた内容が表示されるだけでなく、ユーザはタッチペンを使用してメモを書き込むことができる。また、「〇〇屋」に対するメモが既に関書き込まれていた場合は、得意先選択画面で「〇〇屋」を選択したときにメモ画面（図 7）が表示されるので、メモ画面（メモ 1 又はメモ 2）にメモを書き込む。

【0025】また、基本メニューの画面（図 4）で「スケジュール」を選択すると、左欄の得意先別の 1 週間単位の月間スケジュール画面（図 8）が表示される。このとき、当日を左端とする 1 週間分がデフォルト表示される。スケジュールの表示は、画面下のスクロールキーによって、1 日単位、1 週間単位で横方向にスクロールされ、また 1 行単位で縦方向にスクロールされ、中央のキー（□）によってデフォルト表示に戻る。スケジュール欄の右側には得意先別の該当月の目標額と、昨日までの実績額が表示される。

【0026】このスケジュール画面にスケジュールを入力する場合は、該当する得意先のスケジュールを入力すべき日付の欄をタッチペン 3 でタッチすると、スケジュール登録用のポップアップウィンドウ（図 9）が表示される。登録画面の上半部には、ホストコンピュータからのダウンロードされた、得意先マスタのデータに基づいて決められている該当日の予定項目（「集金日」「振込日」「特売日」「電話確認」「商談予定」「定休日」等にチェックマークが付されている）、また、下半部には、ユーザに選択させるための訪問目的の項目（「定期訪問」「クレーム処理」「新規開拓」「調査業務」等）が設けられている。

【0027】ユーザはこのウィンドウの下半部の該当する項目の中から、訪問目的の項目をタッチペン 3 で選択する。図 8 において、ホストコンピュータからダウンロードされたスケジュールが日付欄の上半部に符号（例えば 20 日の「〇〇屋」の「F「振込日」」）で、ユーザが選択した訪問目的が下半部に符号（「A「定期訪問」」）で表示される。このようにして予め設定された項目の中からユーザに選択させることにより、ユーザの入力の便宜を図ることができるとともに、スケジュールデータのデジタル化が容易になる。

【0028】また上述のようにしてスケジュールを設定する際に、得意先名の欄をタッチペン 3 で選択すると、その得意先の「指示日報（図 21）」「訪問日報（図 20）」「メモ（図 5）」「得意先（マスタデータ：図 2）」「（文字）情報（図 15）」の参照画面、登録画面へジャンプするためのポップアップウィンドウ（図 10）が表示される。

【0029】また目標額・実績額の欄をタッチペン 3 で選択すると、対応する得意先の「売上（分析）（図 14）」「返品（分析）」「定特企（定番・特特別企画・企画）売上」「メーカー別売上」の参照画面へジャンプするためのポップアップウィンドウ（図 11）が表示される。ユーザはこれらの画面を参照し、例えば、昨年の同月より売上が落ちている場合、その原因を追求するために早い機会に訪問しなければならないという判断ができる。また、スケジュール画面を表示させている時にアイデアを思いついた場合、即座にメモ画面（図 7）へジャンプして書き込むことができる。

【0030】ユーザは、ホストコンピュータからデータをダウンロードし、またメモ情報等を書き込んだ PDA を携帯して得意先を訪問する。例えば、予めメモ情報を書き込んで「〇〇屋」を訪問した場合、ユーザが基本メニュー（図 4）から「得意先」を選択して得意先選択画面を表示させ、「〇〇屋」を選択（「確定」）すると、「〇〇屋」に対するメモ情報と指示日報とが存在する場合、まずメモ画面（図 7）が表示され、メモ画面を終了すると指示日報の画面（図 12）が表示される。

【0031】また、得意先選択画面で「〇〇屋」を選択したときに、メモ情報はないが指示日報が存在する場合は、メモ画面は表示されずに指示日報の画面（図 12）が表示される。またメモ情報も指示日報もない場合は、得意先業務メニューの画面（図 6）が表示される。

【0032】図 12 に示すように、指示日報では、「〇〇屋」において行うべき営業業務の内容が、その内容のキーワードとなる単語（欠品、代替、棚札等）の列挙で簡潔に表現されている。各営業業務の内容には、「結果 1」「結果 2」という識別情報が付されている。

【0033】得意先業務メニューの画面（図 6）で「得意先情報」を選択すると、「〇〇屋」の「売上分析」「返品分析」「定特企売上」「メーカー別売上」「文字

情報」「イメージ情報」「提案」「メモ」の選択項目が設けられた得意先情報メニューの画面(図13)が表示される。ユーザは、得意先の売上分析(前年実績・当年目標・当年実績:図14参照)、返品分析、注文の多かった商品の文字情報(図15参照)等をPDAにおいて参照することができる。

【0034】また得意先業務メニューの画面(図6)で「商品情報」を選択すると、「分販(分類及び、販促商品、店頭特売、安値商品等の販売形態)」「分類(例:米菓袋入、米菓箱入、焼菓子袋入、焼菓子パッケージ等)」「品名」「メーカー」「JAN」「独自コード」「売れてる情報」「商品案内」「棚割提案」の選択項目が設けられた商品情報メニューの画面(図16)が表示される。ユーザは、「分販」「分類」「品名」「メーカー」「JAN」「独自コード」のいずれかの手段によって各商品のマスターデータ(図3)を参照することができる。

【0035】次に、得意先からの注文を発注する場合、得意先業務メニュー(図6)の「発注」を選択すると、「〇〇屋」の発注業務メニューの画面(図17)が表示される。発注業務メニューとしては「定番」「インプロ」「企画」「特別企画」「オーダー締」の選択項目が設けられている。「定番(発注)」では、JANコード、メーカー名と商品名との頭文字等で商品を検索し、数量を入力して確定キーを押すと、発注データが登録され、発注商品の一覧表にデータが追加される。

【0036】「インプロ」を選択するとインプロ発注した商品の一覧画面(図18)が表示される。この画面において、ユーザは、「分販」「分類」「品名」「メーカー」「単J(JAN)」「単自(独自コード)」のいずれかの手段で商品を検索し、検索結果の中から商品名を選択する。このとき、商品のマスターデータを表示させて商品の内容を参照してから確定する方法と、マスターデータは参照せずに商品名を選択して確定する方法とが可能である。

【0037】いずれかの方法で、発注すべき商品を確認すると、インプロ発注のデータ入力画面(図19)が表示される。なお、図19において、納品日の項目は、例えばポップウィンドウにカレンダーを表示し、そのカレンダー上の日付をタッチする等によって登録することができる。

【0038】インプロ発注のデータ入力画面(図19)の上段には、商品マスターデータから、「(商品の)規格」「商品名」「入数」「ボール」が、また中段には、「販促区分(右欄)」「配送日」「納価(右2欄:得意先のランクに応じて売り単価1~3から選択された価格)」「販促条件(右欄)」「直送不可」「特注区分」が固定データとして表示されている。

【0039】インプロ発注のデータ入力画面(図19)の中段には、「数量」「販促区分(左欄)」「納品日」

「納価(左欄)」「販促条件(左欄)」「店頭売価」の入力欄が設けられている。さらに、インプロ発注のデータ入力画面(図19)の下段には、その中段に入力された各データから算出された「値引額」「販促条件額」「店頭粗利率」「値引率」が表示される。

【0040】この下段に表示される算出データは、例えば納価を1円下げた場合に値引率が何%になるのか、販促条件の1%がいくらの金額に相当するのかを把握できるので、商品知識に乏しく、営業歴の浅いユーザでも自社に損をかけない納価、販促条件を得意先に提示することができる。また、商品知識に乏しく、営業歴の浅いユーザでも、店頭売価を〇〇円にした場合、店頭粗利率が何%得られるかといったデータを得意先に即座に提示することができる。

【0041】以下に、具体的な数値を用いて説明する。図19に示すように、「〇〇チョコ」をインプロ発注する場合、図3の商品マスターデータに登録されている、規格、配送日、直送可/不可等のデータが表示されるとともに、「〇〇屋」のランク「B」に応じた売り単価1の「80円」が選択されて「納価(左2欄)」に表示される。ユーザはこの納価を見て「〇〇屋」のランクに応じた適正な納価を即座に提示できる。

【0042】また、値引きの可能な限度として「5%」が「販促条件(右欄)」に表示される。即ち、納価を、販促条件5%相当の金額以上値引きすると、元の納価で得られる利益を割り込むという情報が示されている。

【0043】ユーザが、1円値引きした納価「79円」を「納価(左欄)」に入力すると、元の納価に対する値引き率が算出され、算出結果の「1.25%」が下段の「値引率」の項目欄に表示される。これによって、ユーザは納価の値引率が販促条件の「5%」以下であって、元の納価で得られる利益を割り込むことのない納価であることを確認できる。

【0044】また、販促条件の1%に相当する額だけ納価を値引きしたい場合、ユーザが「数量」の欄に「5ケース」、「販促区分(左欄)」に「%」、「販促条件(左欄)」に「1」を入力すると、1%値引きした場合の5ケース分の値引き総額が下段の「販促条件額」に表示される。

【0045】さらに、ユーザが、「店頭売価」に売価を入力すると、「納価(左欄)」で納入した商品を、この店頭売価で、「数量」の欄の全数量販売した場合の得意先の利益率が算出され、算出結果が下段の「店頭粗利率」の欄に表示される。ユーザは、「納価が79円の〇〇チョコを81円の店頭売価で5ケース販売した場合の利益は2.47%である」というような、得意先の売価決定を支援するような情報を提案することができる。

【0046】以上のようにして発注が確定すると、インプロ発注の一覧画面(図18)に入力データが追加される。インプロ発注の一覧画面では、発注商品の欄を選択

して訂正キーを押すと、入力済みのインプロ発注データを訂正できるようにインプロ発注の画面（図19）が表示され、また削除キーを押すと入力済みのデータが削除される。

【0047】なお、以上の説明では、商品マスタに予め設定されている3種類の売り単価1～3の中から得意先のランクA～Cに応じた売り単価を選択したが、得意先のランクに応じた係数を設定しておき、商品の原価に、得意先のランクに応じた係数を乗じて売り単価を算出してもよい。

【0048】また、得意先情報メニュー（図13）には、「イメージ情報」「提案（イメージ／文字）」を予め記憶させておいて得意先に提示することができる。「提案」を選択すると、提案データ選択画面が表示され、カタログデータのような商品情報をイメージ又は文字で提示できる。さらにこの画面から、又は1段階前の得意先情報メニュー（図13）からメモ画面（図7）へジャンプするので、その場で、提案に対するメモをタッチペン3で書き込むこともできる。

【0049】これらのメモ情報、指示日報等を参照して「〇〇屋」で営業業務を行い、得意先業務メニュー（図6）で「日報」を選択すると、訪問日報の入力画面（図20）が表示される。訪問日報の画面には、上部に訪問の目的が30項目用意されており、ユーザは、その日に「〇〇屋」で行った営業業務に該当する項目をタッチペンでタッチして選択する。

【0050】「競合卸」の欄には、競合相手が判明した場合にその情報を入力しておく。入力方法は、画面下部のキーボードをタッチペンでタッチして直接文字入力するか、又は競合相手の候補の一覧画面をポップアップさせ、それらの候補の中から選択する。

【0051】「特売日」の欄には、「〇〇屋」の特売日を入力し、「報告」の欄には、項目の選択では表現できないメッセージ等を、画面下部のキーボードをタッチペンでタッチして直接文字入力する。必要な項目にそれぞれデータを入力して「登録」のボタンをタッチすると、「〇〇屋」の日報作成が完了する。

【0052】また、指示日報があった場合は、訪問日報の画面から「指示日報」を選択すると、指示日報の画面（図12）が表示されるので、上司からの各メッセージに対して結果を入力する。結果を入力する場合、メッセージの欄を選択すると、そのメッセージに対する指示日報登録画面（図21）が表示される。各提案に対して、良い結果が得られた場合は、「結果10K」「結果20K」にチェックマークを付ける。

【0053】良い結果が得られなかった場合、競合相手が存在すれば「競合卸」の欄にその名称を入力する。入力の方法は、画面下部のキーボードをタッチペンでタッチして直接文字入力するか、又は競合相手の候補の一覧画面（図22参照）をポップアップさせ、それらの候補の

中から選択する。

【0054】また良い結果が得られなかった原因を「原因」の欄に入力する。入力の方法は、画面下部のキーボードをタッチペンでタッチして直接文字入力するか、又は原因の一覧画面（図23参照）をポップアップさせ、それらの中から選択する。このようにして予め設定された項目の中からユーザに選択させることにより、ユーザの入力の便宜を図ることができるとともに、データのデジタル化が容易になる。

【0055】「報告」の欄には、以上のデータ入力では表現できないメッセージ等を、画面下部のキーボードをタッチペンでタッチして直接文字入力する。必要な項目にそれぞれデータを入力して「登録」のボタンをタッチすると、そのメッセージの表示が、例えば黒から赤に変化し、結果の入力が済んだことが示される。

【0056】ユーザは、以上のようにしてPDAに入力した営業業務のデータを、PCカードを利用してをLAN経由で、公衆回線経由で、又は携帯電話を介した無線で本社ホストコンピュータに転送する。

【0057】

【発明の効果】以上のように、本発明の業務支援用情報端末装置は、過去の取引額といったような顧客データから、顧客データに応じた納価を表示し、また値引きした納価からその値引き率を、又は値引きが可能な値引き率から値引きが可能な金額を算出して表示し、さらに顧客データに応じた納価を値引きした値引き納価から値引き額を算出して表示するので、過去の取引額といったような顧客データに応じた適正な納価、また値引きが可能な金額以上の値引きによる損失を発生しない適正な納価の決定を支援するという優れた効果を奏する。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の業務支援用情報端末装置の一形態としての、営業業務支援用PDAの外観斜視図である。

【図2】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（得意先マスタデータ）である。

【図3】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（商品マスタデータ）である。

【図4】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（基本メニュー）である。

【図5】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（得意先選択）である。

【図6】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（得意先業務メニュー）である。

【図7】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（メモ）である。

【図8】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（月間スケジュール）である。

【図9】本発明に係る営業業務支援用PDAの画面表示例の図（スケジュール登録用ポップアップウィンドウ）である。

【図 1 0】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（データ参照・登録用ポップアップウィンドウ）である。

【図 1 1】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（データ参照用ポップアップウィンドウ）である。

【図 1 2】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（指示日報）である。

【図 1 3】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（得意先情報メニュー）である。

【図 1 4】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（売上分析）である。

【図 1 5】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（文字情報）である。

【図 1 6】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（商品情報メニュー）である。

【図 1 7】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示

例の図（発注業務メニュー）である。

【図 1 8】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（インプロ発注の一覧）である。

【図 1 9】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（インプロ発注）である。

【図 2 0】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（訪問日報）である。

【図 2 1】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（指示日報登録・その 1）である。

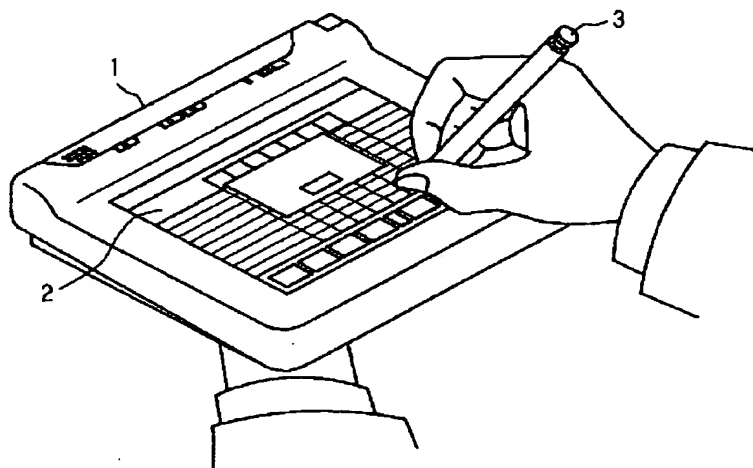
【図 2 2】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（指示日報登録・その 2）である。

【図 2 3】本発明に係る営業業務支援用PDA の画面表示例の図（指示日報登録・その 3）である。

【符号の説明】

- 1 本体
- 2 ディスプレイ
- 3 タッチペン

【図 1】



【図 2】

〇〇屋	
得意先コード	XXX
郵便番号	XXX-XX
住 所	XX市XX通XX丁目X番地
TEL	XX-XXX-XXXX
FAX	XX-XXX-XXXX
配送ルート	C
締 日	1 20 2 00 3 00
締めサイト	30
入金区分	振込
経営姿勢	<input checked="" type="checkbox"/> 成長性 <input checked="" type="checkbox"/> 安全性 <input type="checkbox"/>
店舗物件	自社
取引銀行	XX銀行
担当者名	XX店長
受注形態	FOB
配送時間	15:00
検品区分	する
単価計算コード	
特売日	
定休日	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
入金日	1 20 2 00 3 00
入金区分	振込
成長性	<input checked="" type="checkbox"/>
安全性	<input type="checkbox"/>
取引基本契約書	
代表者名	〇〇太郎
生年月日	/ / 血液型 <input type="checkbox"/>
配送スケジュール	月火水木金土
ABC区分	B
売単価 INDEX	
商談予定日	<input type="checkbox"/> 週前
定休曜日	
戻 る	

【図 3】

得意先：〇〇屋		商品 一 覧	
規格	商品名	入数	定区分 販区分
〇〇チョコ			
商品コード	XXXXXX	仕入原価	77.50
JANコード	0000049XXXXXX		
規格	F10		
メーカー	F	販促条件区分	%
商品群コード	027	販促条件	5.00
商品名	〇〇チョコ	売り単価1	80.00
入り数	10	売り単価2	80.00
ボール	12	売り単価3	77.50
店頭売価	95	販促単価期間	00/00/00 ~ 00/00/00
定番区分	1	販促条件期間	96/04/25 ~ 96/06/30
分類	01A チョコ板	返品不可区分	
販促分類		条件不可区分	
販促単価		ロット発注	<input type="checkbox"/>
一 覧		戻 る	
メニュー			

【図 4】

セールスフォース・アシスタント			
得意先	スケジュール	掲示板	電話帳
オーダー締発注	発注確認	カレンダー	電 卓
通 信		初期設定	終 了

【図 5】

得意先:	得意先選択		
★ OO屋	★	★	
★ OO屋 2号店	★	★	
★ OO屋 3号店	★	★	
★ SS 守口	★	★	
★ XX 桑津店	★	★	
★ OOストア 大島店	★	★	
★ OOストア 松原店	★	★	
★ OOストア 旭丘店	★	★	
★ ニューOO	★	★	
★ OOXX店	★	★	
▲	▼	チェーン	確 定
			メニュー

【図 6】

得意先:〇〇屋		得意先業務メニュー	
発 注	得意先情報	商品情報	日 報
メ モ	電 卓	パイオリズム	カレンダー
返 品	棚 卸	棚札発行	メニュー

【図 7】

得意先選択	
メモ	終了
1 2	
特売日の確認	
AC	
C	

【図 8】

月間スケジュール 7月									
得意先	金 [18]	土 19	日 20	月 21	火 22	水 23	木 24	目標	実績
〇〇屋			F					788	760
〇〇屋 2号店			F					2828	3022
〇〇屋 3号店			F					3010	3020
SS 守口			F					2880	2890
XX 桑津店								750	780
〇〇ストア 大島店								800	780
〇〇ストア 松原店								1200	1220
〇〇ストア 旭丘店								950	940
ニユー〇〇								870	890

【図 9】

月間スケジュール 7月									
得意先	金 [18]	土 19	日 20	月 21	火 22	水 23	木 24	目標	実績
〇〇屋									
〇〇屋 2号店									
〇〇屋 3号店									
SS 守口									
XX 桑津店									
〇〇ストア 大島店									
〇〇ストア 松原店									
〇〇ストア 旭丘店									
ニユー〇〇									

☐ 集金日(S) ☐ 電話確認(T) ☐ 新規開拓
☒ 振込日(F) ☐ その他業務 ☐ 新商品案内
☐ 特売日(U) ☐ スポット商談 ☐ 催事商談
☐ 商談予定(J) ☐ 定休日(H) ☐ 在庫処分受注
☒ 定期訪問 ☐ クレーム処理 ☐ 定番受注
☐ 調査活動 ☐ その他受注 ☐ 欠品処理
☐ チラシ商談 ☐ インプロ受注 ☐ 横替え
☐ 創業祭商談 ☐ 定番活性化 ☐ 集金
☐ 企画受注 ☐ 緊急配送 ☐ 他打ち合わせ
☐ 他ジャンル提案 ☐ 返品処理 ☐ 会社説明
☐ その他クレーム ☐ 他打ち合わせ

【图 10】

[illegible]

【图 1-1】

[illegible]

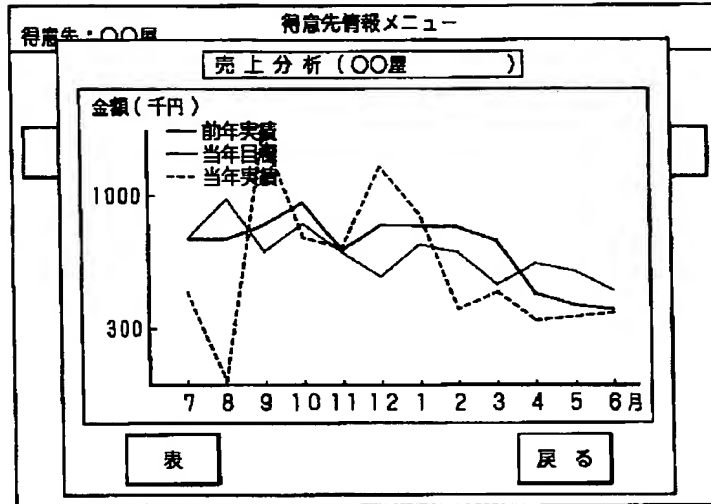
【図 12】

指示日報(〇〇屋)		
*欠品 定番 XXXポテトチップス	結果1	▲
*欠品 非定 〇〇チョコ 代替 XXXチョコレート	12/26 結果1 結果2 概札	▼
*チラシ未受注 12/24 競合相手 未受注原因	結果1	
*割当消化 A社 〇〇キャンデー 競合相手 未受注原因	結果1	
*商品分布 BBチョコ 未受注原因	結果1	
*企画消化 年末大袋企画 未受注原因	結果1	訪問日報
*機会損失 CCチョコ カット商品JAN	結果1	
*指示 ペットフードの新提案を行うこと!	結果1	戻る

【図 13】

得意先: 〇〇屋		得意先情報メニュー	
売上分析	返品分析	定特企売上	メーカー別売上
文字情報	イメージ情報	提 案	
メモ	メニュー		

【図 1 4】



【図 1 5】

得意先情報メニュー

得意先情報

日付	商 品 名	入数	ボール	ケース	ボール	金額
95/11/04	500 F 〇〇〇チョコ	10.00	2	1	8	41.405
95/11/04	500 F ×××チョコレート	10.00	2	1	4	25.480
95/11/04	2006 K ××××	12.00	1	1	21	25.440
95/11/08	150 G 〇〇チョコ	10.00	12	1	2	21.600
95/11/08	220 B ×××	10.00	2	1	3	8.124
95/11/06	120 S ××××	12.00	1	1	10	7.200
95/11/06	160 K ××	10.00	1	1	5	5.047
95/11/06	3006 F ×××	8.00	1	1	6	13.200
95/11/08	サイズ C ××××	10.00	3	1	3	8.100
95/11/06	1986 B ×××	14.00	1	1	5	14.700
95/11/08	160 K ×××	10.00	1	1	5	5.047
95/11/06	160 K ××××	10.00	1	1	5	5.047
95/11/06	F15 F ×××	5.00	8	1	4	14.080
95/11/08	1106 K ××××	12.00	1	1	10	13.200
95/11/08	160 K ×××	10.00	1	1	5	5.047
95/11/08	1596 T ××××	12.00	2	1	5	10.580

戻る

【図 1 6】

得意先：〇〇屋		商品情報メニュー	
分 販	分 類	品 名	メーカ-
JAN	独自コード	売れてる情報	
商品案内	棚割提案	メニュー	

【図 1 7】

得意先：〇〇屋		発注業務メニュー	
定 番	インプロ	企 画	
特別企画	オーダー締	メニュー	

【図 18】

得意先: OO屋		インプロ発注								
規格	商品名	入数	ボール	納価	数量	単位	納品日	販促情報	直送	
F10	OOチョコ	10	12	79.00	5	ケース	97/07/18	%	1.00 可	
770	XXXチョコ	20	1	80.00	8	ボール	97/02/14	%	0.00 可	
956	△△	12	1	85.00	200	ケース	97/01/22	%	2.00 可	
956	△△	12	1	96.00	100	ボール	97/01/23	@個数	3.00	
286	△△	24	1	26.00	1	ケース	97/01/21	@個数	0.00 可	
100	XXX	10	12	75.00	20	ケース	96/11/28	@個数	10.00 可	
F10	チョコ△	10	12	59.10	100	ケース	96/11/15	%	0.00 可	
分販	分類	品名	単J	単自	メ-カ	訂正	削除	▲	▼	メニュー

【図 19】

得意先: OO屋		インプロ発注							
規格	商品名	入数	ボール	納価	数量	単位	納品日	店頭売価	
F10	OOチョコ	10	12	79.00	5	ケース	970718	81	
数量	5	+	-	◎ケース ○ボール	納価	79.00	80.00		
販促区分	%	%		販促条件	1.00	5.00			
納品日	970718			店頭売価	81				
配送日	月火水木金土			<input type="checkbox"/> 直送不可	<input type="checkbox"/> 特注区分				
値引額	800.00			値引率	1.25				
販促条件額	465								
店頭粗利率	2.47 %								
電卓	カレンダー			確定	戻る				

【図 20】

訪 問 日 報 (〇〇屋)																																																																																																				
<input type="checkbox"/> 定期訪問	<input type="checkbox"/> クレーム処理	<input type="checkbox"/> 新規開拓	<input type="checkbox"/> 調査活動	<input type="checkbox"/> その他業務																																																																																																
<input type="checkbox"/> 新商品案内	<input type="checkbox"/> チラシ商談	<input type="checkbox"/> スポット商談	<input type="checkbox"/> 催事商談	<input type="checkbox"/> 創業祭商談																																																																																																
<input type="checkbox"/> 割当受注	<input type="checkbox"/> 在庫処分受注	<input type="checkbox"/> 企画受注	<input type="checkbox"/> インプロ受注	<input type="checkbox"/> 定番受注																																																																																																
<input type="checkbox"/> 他ジャンル提案	<input type="checkbox"/> 定番活性化	<input type="checkbox"/> 欠品処理	<input type="checkbox"/> その他クレーム	<input type="checkbox"/> 緊急配送																																																																																																
<input type="checkbox"/> 棚替え	<input type="checkbox"/> 棚卸	<input type="checkbox"/> 返品処理	<input type="checkbox"/> 集金	<input type="checkbox"/> 他打ち合わせ																																																																																																
<input type="checkbox"/> 会社説明	<input type="checkbox"/> 当社機能説明	<input type="checkbox"/> 具体的提案	<input type="checkbox"/> 見積提出	<input type="checkbox"/> 座開設																																																																																																
競合卸: _____ 特売日: _____																																																																																																				
報 告: _____																																																																																																				

<input type="checkbox"/> キーボード OFF																																																																																																				
<table border="1"> <tr> <td>ESC</td> <td>F1</td> <td>F2</td> <td>F3</td> <td>F4</td> <td>F5</td> <td>F6</td> <td>F7</td> <td>F8</td> <td>F9</td> <td>F10</td> <td>全かな</td> <td>学</td> </tr> <tr> <td colspan="11"></td> <td>カナ</td> <td>漢字</td> </tr> <tr> <td>全</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>0</td> <td>-</td> <td>* BS</td> </tr> <tr> <td>TAB</td> <td>q</td> <td>w</td> <td>e</td> <td>r</td> <td>t</td> <td>y</td> <td>u</td> <td>i</td> <td>o</td> <td>p</td> <td>[</td> <td>ENT</td> </tr> <tr> <td>英数</td> <td>a</td> <td>s</td> <td>d</td> <td>f</td> <td>g</td> <td>h</td> <td>j</td> <td>k</td> <td>l</td> <td>;</td> <td>:</td> <td>]</td> </tr> <tr> <td>SHIFT</td> <td>z</td> <td>x</td> <td>c</td> <td>v</td> <td>b</td> <td>n</td> <td>m</td> <td>.</td> <td>/</td> <td>\</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CTRL</td> <td>ALT</td> <td>無変</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>変換</td> <td>かな</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>										ESC	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	全かな	学												カナ	漢字	全	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	-	* BS	TAB	q	w	e	r	t	y	u	i	o	p	[ENT	英数	a	s	d	f	g	h	j	k	l	;	:]	SHIFT	z	x	c	v	b	n	m	.	/	\			CTRL	ALT	無変						変換	かな			
ESC	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	全かな	学																																																																																								
											カナ	漢字																																																																																								
全	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	-	* BS																																																																																								
TAB	q	w	e	r	t	y	u	i	o	p	[ENT																																																																																								
英数	a	s	d	f	g	h	j	k	l	;	:]																																																																																								
SHIFT	z	x	c	v	b	n	m	.	/	\																																																																																										
CTRL	ALT	無変						変換	かな																																																																																											
										指示日報																																																																																										
										登 録																																																																																										
										戻 る																																																																																										

【図 21】

指示日報登録																																																																																																				
*欠品 非定 〇〇チョコ 12/28 結果1 代替 ××チョコレート 棚札 結果2																																																																																																				
競合卸: _____ 原因: _____																																																																																																				
報 告: _____																																																																																																				

<input type="checkbox"/> 結果1 OK <input type="checkbox"/> 結果2 OK																																																																																																				
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 登 録 戻 る </div>																																																																																																				
<input type="checkbox"/> キーボード OFF																																																																																																				
<table border="1"> <tr> <td>ESC</td> <td>F1</td> <td>F2</td> <td>F3</td> <td>F4</td> <td>F5</td> <td>F6</td> <td>F7</td> <td>F8</td> <td>F9</td> <td>F10</td> <td>全かな</td> <td>学</td> </tr> <tr> <td colspan="11"></td> <td>カナ</td> <td>漢字</td> </tr> <tr> <td>全</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>0</td> <td>-</td> <td>* BS</td> </tr> <tr> <td>TAB</td> <td>q</td> <td>w</td> <td>e</td> <td>r</td> <td>t</td> <td>y</td> <td>u</td> <td>i</td> <td>o</td> <td>p</td> <td>[</td> <td>ENT</td> </tr> <tr> <td>英数</td> <td>a</td> <td>s</td> <td>d</td> <td>f</td> <td>g</td> <td>h</td> <td>j</td> <td>k</td> <td>l</td> <td>;</td> <td>:</td> <td>]</td> </tr> <tr> <td>SHIFT</td> <td>z</td> <td>x</td> <td>c</td> <td>v</td> <td>b</td> <td>n</td> <td>m</td> <td>.</td> <td>/</td> <td>\</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CTRL</td> <td>ALT</td> <td>無変</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>変換</td> <td>かな</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>										ESC	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	全かな	学												カナ	漢字	全	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	-	* BS	TAB	q	w	e	r	t	y	u	i	o	p	[ENT	英数	a	s	d	f	g	h	j	k	l	;	:]	SHIFT	z	x	c	v	b	n	m	.	/	\			CTRL	ALT	無変						変換	かな			
ESC	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	全かな	学																																																																																								
											カナ	漢字																																																																																								
全	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	-	* BS																																																																																								
TAB	q	w	e	r	t	y	u	i	o	p	[ENT																																																																																								
英数	a	s	d	f	g	h	j	k	l	;	:]																																																																																								
SHIFT	z	x	c	v	b	n	m	.	/	\																																																																																										
CTRL	ALT	無変						変換	かな																																																																																											
										訪問日報																																																																																										
										戻 る																																																																																										

【図 2 2】

指示日報登録			
*欠品 非定 OOチョコ		12/28	結果1
代替 OOチョコレート		朝礼	結果2
総合卸:			
報告:			
<input type="checkbox"/> 結果1 OK		OK	
<input type="button" value="登録"/>		<input type="button" value="戻る"/>	

▲
 A商事 1
 OO商事 2
 △△会社 3
 ××会社 4
 ○×商事 5
 ▼
 中止

*商品	キーボード	OFF
未	全かな 学	1
*企画	ESC F1 F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10	かな 漢字
未	全 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - * BS	In Ho Pu
*機会	TAB q w e r t y u i o p [] ENT	De Ed Pd
力	英数 a s d f g h j k l ; : ' , . / \	
*指示	SHIFT z x c v b n m , . / \	↑
	CTRL ALT 無変 変換 かな	← ↓ →

訪問日報

戻る

【図 2 3】

指示日報登録			
*欠品 非定 OOチョコ		12/28	結果1
代替 OOチョコレート		朝礼	結果2
総合卸:		原因:	
報告:			
<input type="checkbox"/> 結果1 OK		<input type="checkbox"/> 結果2 OK	
<input type="button" value="登録"/>		<input type="button" value="戻る"/>	

▲
 案内不適切
 商品魅力
 企画魅力
 当番制
 場合
 ▼
 中止

*商品	キーボード	OFF
未	全かな 学	1
*企画	ESC F1 F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10	かな 漢字
未	全 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - * BS	In Ho Pu
*機会	TAB q w e r t y u i o p [] ENT	De Ed Pd
力	英数 a s d f g h j k l ; : ' , . / \	
*指示	SHIFT z x c v b n m , . / \	↑
	CTRL ALT 無変 変換 かな	← ↓ →

訪問日報

戻る